

PRIMO PIANO

Unicredit, il 2025 delle polizze

Le polizze sostengono il risultato finanziario di Unicredit. La divisione assicurativa del gruppo guidato dal ceo Andrea Orcel ha chiuso il 2025 con ricavi complessivi per 8,7 miliardi di euro, mettendo a segno una crescita del 5,6% su base annua. Le commissioni e il risultato netto della gestione assicurativa, come si legge in un comunicato stampa, "contribuiscono approssimativamente per il 35% ai ricavi totali" della società, nell'anno che si è appena concluso. Alla base del risultato, prosegue la nota, soprattutto la spinta garantita "da una solida performance delle commissioni su investimenti e dalla internalizzazione delle joint venture assicurative ramo vita in Italia". Le attività finanziarie del business assicurativo si sono attestate a 59,4 miliardi di euro, in crescita del 2,1% su base annua.

Interrogato sul punto nel corso di una conference call con gli analisti, questa mattina Orcel ha voluto smentire le voci delle settimane in merito a una possibile partnership con Generali. "Parliamo regolarmente con loro, sono uno dei nostri partner industriali", ha affermato il top manager. "Forniscono la maggior parte dei nostri prodotti assicurativi bancari nell'Europa centrale e orientale e noi - ha proseguito - distribuiamo i loro prodotti di gestione patrimoniale all'interno della nostra rete". Però, ha subito aggiunto "non c'è nient'altro che io sappia: tutto il resto - ha tagliato corto - sono solo fantasie di persone che hanno bisogno di creare storie".

G.C.

COMPAGNIE

Ghirri: "Riassicurazione, rami speciali e tecnologia"

È su questi tre punti che il nuovo ceo di Munich Re Italia ha deciso di puntare per consolidare e promuovere il posizionamento del colosso tedesco nel mercato italiano: la società, in uno scenario di mercato caratterizzato dalla rapida evoluzione dei rischi, vuole imporsi sempre più come un partner per le compagnie e i loro intermediari

Munich Re sceglie la linea della continuità per consolidare e promuovere il proprio posizionamento di mercato in Italia. Lo fa mettendo **Paolo Ghirri** alla guida di **Munich Re Italia**. Subentrato al posto dell'uscente **Thomas Wilde**, Ghirri ha assunto ufficialmente all'inizio del 2026 l'incarico di ceo della società dopo una lunga carriera passata all'interno del colosso tedesco della riassicurazione. "Ho avuto la fortuna di accompagnare la crescita della società per tutta la mia esperienza professionale", esordisce Ghirri in questa intervista a *Insurance Daily*. "Munich Re è presente in Italia da più di cinquant'anni ed è ormai una realtà nota e consolidata del settore: posso dire con orgoglio - prosegue - che siamo anche uno dei principali mercati europei per il nostro gruppo".

Adesso, come detto, la compagnia punta a consolidare e valorizzare quanto di buono è stato fatto finora. Lo farà attraverso quella che Ghirri definisce "una strategia basata su tre pilastri: riassicurazione tradizionale, offerta nei rami speciali e innovazione tecnologica". È così che la società vuole imporsi sempre più come "un partner solido che aiuta il mercato italiano a crescere e innovare".

L'ANDAMENTO DELLA RIASSICURAZIONE

La riassicurazione tradizionale, nella forma dei trattati e delle soluzioni facoltative, resta chiaramente ancora il core business principale di Munich Re Italia. "È quello che facciamo da sempre, diciamo che è un po' il nostro dna", osserva Ghirri.

Lo scenario di mercato, secondo il top manager, resta sostanzialmente positivo. A patto però che si riesca ad adottare un approccio diversificato capace di mitigare gli eventuali picchi di sinistrosità. "Mi aspetto volumi stabili e una redditività che dipenderà anche dall'impatto degli eventi catastrofici e dalla resilienza dei diversi operatori di mercato", dice Ghirri. I riflettori sono puntati soprattutto sul fenomeno delle catastrofi naturali. "Dall'osservatorio privilegiato su cui può contare il nostro gruppo, abbiamo potuto assistere alla crescita esponenziale delle perdite provocate dal fenomeno negli ultimi decenni: siamo passati da una media annua di perdite complessive attorno ai 30-40 miliardi di dollari degli anni '80 a livello globale ai picchi di 140 miliardi di dollari che si sono registrati negli ultimi anni per le sole assicurazioni", commenta il top manager. Per questo, prosegue, "sarà fondamentale riuscire a costruire portafogli diversificati, capaci di associare al core business



Paolo Ghirri, ceo di Munich Re Italia

della riassicurazione anche nuove soluzioni: bisognerà lavorare molto sull'innovazione e sull'offerta di competenze solide e specialistiche".

LA QUESTIONE DELLE CATASTROFI NATURALI

In Italia, proprio nell'ambito delle catastrofi naturali, è arrivata lo scorso anno la novità dell'obbligo assicurativo per le imprese. Il mercato si è subito attivato con la predisposizione di nuove coperture e con il lancio di un pool per la negoziazione e la cessione del rischio al settore riassicurativo. "Siamo il leader della struttura riassicurativa, ma non ci siamo limitati a questo: abbiamo anche fornito supporto tecnico e contribuito in maniera concreta alla costituzione del pool", dice Ghirri.

Il primo banco di prova del modello è arrivato con il passaggio del ciclone Harry in Sicilia, Sardegna e Calabria. E sono molte le polemiche che l'episodio ha generato in merito all'efficacia del nuovo obbligo assicurativo: le mareggiate che hanno devastato vaste aree della costa meridionale, come noto, non rientrano infatti nel perimetro della polizza obbligatoria e, di conseguenza, le compagnie assicurative non sono tenute a indennizzare i clienti che non abbiano sottoscritto una specifica estensione di copertura contro questo genere di rischio. Interrogato sul punto, Ghirri non trascura tutte le criticità dello scenario, ma invita comunque ad assumere un punto di vista più ampio. "L'obbligo assicurativo per le imprese deve essere visto come un primo passo per proteggere un territorio che è particolarmente esposto a catastrofi naturali ed eventi climatici estremi", osserva il top manager. "Non era possibile partire con una copertura complessiva per le catastrofi naturali e gli eventi naturali, quindi – prosegue – si è deciso di cominciare con una soluzione per le imprese limitata alle sole catastrofi naturali". In futuro, nulla vieta che il modello possa essere esteso anche agli eventi climatici estremi e agli immobili residenziali. "È un percorso che abbiamo iniziato soltanto adesso, ora l'obiettivo è attrarre capitali che possano consentire di raggiungere la capacità necessaria per garantire la protezione anche di tutto il patrimonio immobiliare italiano: complessivamente bisognerà passare dagli attuali 10 miliardi di euro di capacità a circa 40-50 miliardi di euro annui".

UN'OFFERTA ASSICURATIVA SPECIALISTICA

La riassicurazione tradizionale, come già accennato, non costituisce tuttavia il solo ambito di attività per Munich Re Italia: molto negli ultimi anni è stato fatto anche nei rami speciali. "È un percorso che abbiamo iniziato quindici anni fa e che ci vede adesso attivi anche in rami come cyber risk, cauzioni e D&O", illustra Ghirri. "Nell'ambito del cyber risk – aggiunge – abbiamo sfruttato l'esperienza internazionale del nostro gruppo per sviluppare un'offerta che ci ha portato a diventare leader di mercato".

Alla base della strategia c'è soprattutto la consapevolezza che le grandi compagnie assicurative tradizionali sono meno focalizzate a gestire il rischio in queste nicchie di mercato. "Al netto di qualche eccezione, compagnie nate più di recente o di Mga specialistiche, il mercato negli ultimi anni si è concentrato soprattutto ad efficientare la propria offerta nei settori dell'auto e delle piccole e medie imprese", afferma il top manager. "Noi ci abbiamo visto una nuova opportunità per supportare la crescita del mercato italiano e ci siamo inseriti in questo settore sfruttando le competenze e le capacità globali del nostro gruppo".

LE POTENZIALITÀ DELL'INNOVAZIONE

Sviluppare una simile offerta presuppone la capacità di utilizzare e sfruttare le potenzialità generate dalle nuove tecnologie. Proprio quello che, lo ricorda in chiusura Ghirri, costituisce il terzo pilastro della strategia di crescita di Munich Re Italia. "La tecnologia si è ormai imposta come uno strumento fondamentale per ottimizzare i modelli di business e quindi agevolare il lavoro dei nostri partner". La società si è soprattutto focalizzata sulle potenzialità delle nuove tecnologie nelle fasi di assunzione e sottoscrizione del rischio. "Abbiamo aiutato il settore a migliorare la propria proposizione nei rami speciali attraverso un'offerta completa che prevede prodotti, strumenti di pricing e soluzioni assuntive, così come tecnologie per rendere più semplice la fase di sottoscrizione attraverso un modello di *one click underwriting*", afferma il top manager. Molto è stato fatto anche per sostenere la fase di distribuzione di simili soluzioni. "Attualmente – conclude Ghirri – oltre 2.000 intermediari in Italia utilizzano la nostra tecnologia nella sottoscrizione automatizzata dei rami speciali".



Thomas Wilde e Paolo Ghirri

Giacomo Corvi

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Paolo Ghirri è il nuovo ceo di Munich Re Italia](#)
- [Le nuove ambizioni al 2030 di Munich Re](#)

RICERCHE

Cresce il patrimonio ma non la ricchezza reale

In Italia, aumentano le riserve assicurative e i fondi comuni, che hanno raggiunto il valore più alto dal 2005. Ma l'inflazione pesa sulle famiglie. Il livello di indebitamento delle imprese è relativamente contenuto e sensibilmente inferiore a quello di Germania, Francia e Canada. Tutti i numeri dell'indagine di Istat e Bankitalia

Alla fine del 2024, la ricchezza netta delle famiglie italiane è stata pari a 11.732 miliardi di euro, con un aumento del 2,8% rispetto al 2023, a prezzi correnti. Ma, corretta per l'inflazione, il valore resta inferiore di oltre il 5% rispetto al 2021 proprio per effetto della forte inflazione registrata nel 2022. Il dato è stato comunicato da **Banca d'Italia** e **Istat** nella pubblicazione annuale sulla ricchezza reale e finanziaria in Italia, che consente un'analisi integrata delle attività patrimoniali e della loro evoluzione nel tempo, anche grazie ad alcuni confronti internazionali.

Le attività finanziarie sono aumentate di 206 miliardi, toccando quota 6.013 miliardi (+3,6%), guidate dagli incrementi delle quote di fondi comuni (+92 miliardi), dei titoli di debito (+60 miliardi) e delle riserve assicurative (+45 miliardi). In particolare, le detenzioni di quote di fondi comuni (841 miliardi) hanno raggiunto il valore più alto dal 2005, cioè da quando Istat e Bankitalia redigono la statistica. Le passività finanziarie hanno registrato un modesto aumento (otto miliardi, +0,7%) per effetto della crescita degli altri conti passivi, soprattutto debiti commerciali.

Immobiliare: terzo anno di crescita

Anche le attività non finanziarie nel 2024 sono cresciute rispetto all'anno precedente (+1,9% a prezzi correnti), grazie soprattutto alla componente immobiliare (abitazioni), il cui valore ha toccato i 5.662 miliardi: si tratta del terzo anno consecutivo di una crescita definita "sostenuta", giacché il

valore nel 2024 è stato di poco inferiore al massimo raggiunto nel 2011 (5.701 miliardi), e ha recuperato il calo di oltre sette punti percentuali avvenuto tra il 2012 e il 2018. Anche per gli immobili non residenziali si registra un aumento (+1,2%), in linea con la dinamica degli ultimi tre anni.

Alla fine del 2024, la ricchezza netta delle società non finanziarie è risultata pari a 1.015 miliardi di euro, in crescita di 78 miliardi rispetto al 2023, per effetto dell'aumento della ricchezza lorda di 152 miliardi, che ha più che controbilanciato i 74 miliardi di passività accumulati (+74 miliardi). Tra le attività non finanziarie, è aumentato il valore degli impianti e macchinari (+17 miliardi); mentre tra le finanziarie, pari a 2.613 miliardi, sono cresciute soprattutto le detenzioni di azioni (+69 miliardi).

Le attività finanziarie pesano nella ricchezza lorda

Continua a crescere il peso delle attività finanziarie sulla ricchezza lorda sia per le famiglie sia per le società non finanziarie. Alla fine del 2024 poco più della metà della ricchezza lorda delle famiglie italiane era composta da attività non finanziarie (52,9%) e in particolare da abitazioni (44,3%) e immobili non residenziali (5,5%). Rispetto al 2023, l'incidenza delle attività finanziarie sulla ricchezza lorda è leggermente aumentata: tra i principali strumenti finanziari, il risparmio gestito pesava per il 15,4%, seguito da azioni (13,8%) e depositi (12,4%). Alla fine del 2024, le società finanziarie detenevano il 98,1% della propria ricchezza lorda in attività finanziarie: il peso dei depositi attivi ha continuato a calare come nel biennio precedente e nel 2024 è sceso al 13,4% della ricchezza lorda (dal 20,1% nel 2022), sono lievemente aumentate, invece, le quote di azioni, di fondi comuni e di titoli.

Confronto con l'estero: la flessione di parigi

Interessante anche il confronto internazionale, che ci restituisce un'immagine molto eterogenea dell'Italia e delle sue dinamiche in rapporto con l'estero. La comparabilità internazionale dei conti patrimoniali, avvertono gli analisti, è ancora imperfetta, ma con alcune cautele è possibile confrontare la situazione italiana con quella di altre economie come il Canada, la Francia, la Germania, il Regno Unito, la Spagna e persino gli Stati Uniti.



Ad esempio, Istat e Bankitalia ci dicono che la ricchezza netta delle famiglie in Italia e Canada è rimasta stabile in rapporto al reddito lordo disponibile, tra il 2023 e il 2024, mentre è aumentata in Germania e diminuita per il terzo anno consecutivo in Francia e nel Regno Unito. Per Parigi, il calo è dovuto a un aumento del reddito lordo delle famiglie a fronte di una crescita molto modesta della ricchezza netta; nel Regno Unito, invece, il calo ha riflesso nel 2022 e nel 2023 quello del valore delle attività, e nel 2024 la crescita particolarmente sostenuta del reddito disponibile delle famiglie.

Indebitamento relativamente contenuto

Misurata in rapporto alla popolazione, alla fine del 2024 la ricchezza netta delle famiglie in Italia era pari a 199mila euro, tra i valori più bassi nel confronto con gli altri paesi, seppure superiore a quello del Regno Unito per il secondo anno consecutivo. Rispetto al 2023, la ricchezza netta pro capite è cresciuta quasi del 3%, meno che in Canada, Regno Unito e Germania.

Alla fine del 2024, l'indebitamento delle società non finanziarie italiane è stato pari al 44% delle attività reali. In Italia, come nel Regno Unito, il livello di indebitamento delle imprese è relativamente contenuto e sensibilmente inferiore a quello di Germania, Francia e Canada. Rispetto al 2023, si è registrata anche una riduzione dell'indebitamento in Italia, Regno Unito, Canada e Germania, mentre le società non finanziarie francesi, per il secondo anno consecutivo, hanno visto aumentare il rapporto.

Pa: rapporto ricchezza netta/Pil in peggioramento

E infine uno sguardo alla ricchezza netta delle amministrazioni pubbliche, che tra il 2005 e il 2024 è sempre stata negativa. Dopo il calo nel 2020, a seguito della crisi pandemica e il recupero nel biennio successivo, il rapporto tra la



© BUI VAN HONG PHUC - Pixabay

ricchezza netta e il Pil in Italia ha registrato nuovamente un marcato peggioramento nel periodo 2023-2024.

La dinamica italiana è stata simile a quella britannica tra il 2017 e il 2023, ma, successivamente, nel Regno Unito il rapporto ha ripreso a crescere. In Francia, dove la ricchezza netta delle amministrazioni pubbliche è positiva, si è osservato un peggioramento negli ultimi due anni (-13 punti percentuali rispetto al 2022) dovuto a un aumento delle passività. In Germania e Canada, in conclusione, il rapporto tra la ricchezza netta e il Pil nel 2024 è aumentato.

Fabrizio Aurilia

Per approfondire su www.insurancetrade.it:

- [Wealth management e patrimoni: cresce il ruolo delle polizze assicurative](#)
- [Patrimoni familiari, il 59% della gen Z lavora nell'azienda di famiglia](#)



è su Facebook

Segui la nostra pagina



INSURANCE DAILY

Direttore responsabile: Maria Rosa Alaggio alaggio@insuranceconnect.it

Editore e redazione: Insurance Connect Srl – Via Montepulciano, 21 – 20124 Milano

T: 02.36768000 email: redazione@insuranceconnect.it

Per inserzioni pubblicitarie contattare: info@insuranceconnect.it

Supplemento al 9 febbraio di www.insurancetrade.it – Reg. presso Tribunale di Milano, n. 46, 27/01/2012 – ISSN 2385-2577